الـ 90 يوم الأولى



المرجع



http://buuklet.com/

إعداد
م. فواز محمد علي نشار

@Fawaz_Nashar

الـ 90 يوم الأولى

مقدمة

كـل القـادة الجـدد معرضـون للخطـأ فـي الايـام الأولـى للانتقال الى المنصب القيادي الجديد, وذلك لقلـة الخبـرة بنوعية التحديات التي سيواجهونها او كيفيـة النجـاح في وظيفتهم أو شركتهم الجديدة , ويكمن السر في إحـداث تأثير في أول 90 يوم , لأنه اذا فشل القائد الجديد في ذلك فمن المرجح أن يفشل في اثبات نفسة في دورة جديدة



المرجع



http://buuklet.com/

هنالك نوعان من القادة

1 قادة فاشلون

من يستسلمون للفشل

2 قادة لا يلتفتون للفشل

من يستمرون في المحاولة بـالرغم مـن الفشـل

أو البيئة الفاشلة التي حولهم



المرجع



http://buuklet.com/

ماذا ينتظرك في أيامك الأولى

عندما تكون قائداً يواجه هذه المرحلة الانتقالية سيعتمد نجاحك على قدرتك لفهمك وتقييم احتياجات كل الظروف, لذلك فإن كل القادة الجدد معرضون للخطأ في الأيام الأولى وهذا يعود لعدة عوامل لا نقول منها قلة الخبرة ولكن لربما نوعية التحديات التي سيواجهها والتي تعتبر من الظروف الجديدة على القائد



المرجع



http://buuklet.com/

كيف ؟

عند بدايتك كقائد تأكد من وجود طرق لإثبات نفسك ومنعك من الفشل , هناك عدة سيناريوهات مختلفة ستواجهك كقائد ولكن في المقابل هناك مبادئ تستطيع ان تساعدك في تحقيق قصص نجاح كبيرة

المرجع



http://buuklet.com/

الـ 90 يوم الأولى

كيف ؟

سوف استخدم قوتي الادارية

وأنا سأستخدم قوتي العقلية

وأنا سوف استخدم ماتعلمته في الجامعة

بفكر

المرجع



http://buuklet.com/

الخطوة الأولى

تقبل المرحلة الانتقالية وابدأ بالعمل

أحيانا يكون الانتقال إلى منصب أو شركة جديدة تجربة تستحق التحدي , لذلك اجمع حواسك واسترخي قليلاً واقرأ التالي

1. هيئ نفسك حتى تستطيع أن تهيئ ذهنك للعمليات الجديدة
2. خذ وقتك في التفكير في المنصب الجديد
3. قارن وظيفتك الجديدة بالقديمة
4. ابدأ بتخيل سيناريوهات افتراضية تحتاج فيها لتصميم استراتيجيات مختلفة

المرجع



http://buuklet.com/

الخطوة الأولى

تقبل المرحلة الانتقالية وابدأ بالعمل

جاري دراسة المنشأة

المرجع



http://buuklet.com/

الخطوة الثانية

تعرف على نقاط ضعفك

هذه نتيجة تذكر الماضي ,
نصيحة ذاكروا كويس

المرجع



http://buuklet.com/

الخطوة الثانية

تعرف على نقاط ضعفك

ان سـبب اختيـارك لهـذا المنصـب الجديـد هـو ايمـان رؤسـاؤك بقـدرتك علـى التغييـر وتقـديم مـا هـو جديـد وقدرتك على النجـاح , لـذلك لـيس مـن الحكمـة الاعتمـاد على مواهبك القديمة . ابدأ في التعرف على نقـاط ضـعفك قبل البدء في أفكار جديدة

المرجع



http://buuklet.com/

الخطوة الثالثة

ضع خطة تعلم وتطوير مناسبة



الخطوة الثالثة

ضع خطة تعلم وتطوير مناسبة

معظم حالات فشل القادة هي بسبب عدم قـدرتهم على التعلم. حدد احتياجاتك في الـتعلم وطـور اسـتراتيجيتك في تطبيق ما تعلمته لتحقيق نجاحـات كبيـرة . لـذلك ابـدأ في التحدث مع مرؤوسيك واطرح عليهم خمسة اسـأله أساسية

1. ماهي التحديات التي تواجهها الشركة
2. لماذا تواجه الشركة هذه التحديات الآن
3. ماهي المجالات الواعدة للنمو
4. ماذا تفعل الشركة لتستغل هذه الفرص
5. ماذا تنتظر مني

المرجع



http://buuklet.com/

الخطوة الرابعة

احداث تأثيراً كبيراً ومبكراً

المرجع



http://buuklet.com/

الخطوة الرابعة

احداث تأثيراً كبيراً ومبكراً

لضمان هذه الانتصارات الكبيرة والمبكرة , اتبع الخطوات التالية

1. ركز على مجالات محددة ولا تحاول الدخول في تفاصيل كل المشاريع في وقت واحد
2. تأقلم مع ثقافة الشركة ولا تستحضر قيم ولا تقاليد الشركة السابقة
3. قم بمشاركة الجميع في جميع الخطوات
4. لا تبخل بالحقائب التطويرية للموظفين , فلربما تجد كنوز بشرية تحتاج الى صقل
5. اصنع فلك النجاح بأن تجعل حولك الممتازين

المرجع



http://buuklet.com/

الخطوة الخامسة

الوصول لاتفاق

الخطوة الخامسة

الوصول لاتفاق

من أهم الخطوات هو تواصل القائد مع رئيسة المباشر للوصول الى توقعات واقعية , فالكثير من القادة يفشلون في هذه المرحلة لأنهم يركزون على ابهار رؤسائهم دون فهم عمق التحديات التي تواجههم

القادة المخضرمون يتبعون قائمة

"إفعل ولا تفعل"

عند التفاوض مع الرئيس

المرجع



http://buuklet.com/

نصائح مهمة , لا تتنازل عنها مهما كانت الظروف

1. لا تنتقد الإدارة السابقة لأن ذلك بلا فايدة
2. لا تنتظر رئيسك أن يتواصل معك
3. لا تأجل الحديث معه عن المشاكل
4. لا تذهب الى رئيسك بالمشاكل فقط
5. لا تشارك رئيسك بكل صغيرة
6. لا تغار من رئيسك مهما كان

نصائح مهمة , لا تتنازل عنها مهما كانت الظروف

7. اضمن بعض الانتصارات المبكرة
8. افهم المشكلة جيداً قبل كل شيء
9. كن على وفاق مع الناس
10. ناقش توقعات مديرك من البداية
11. اكتب المهام أولا قبل تشكيل فريق العمل

المرجع



http://buuklet.com/

الخطوة السادسة

كون فريقاً فعالاً وأنشئ بعض العلاقات المهنية المهمة

جزء كبير من نجاحك يعتمد على الفريق الذي تعمل معه , وستفوز بالكثير اذا جمعت الأشخاص المثاليين . لذلك قم أولاً بتقييم القوى العاملة الحالية لتقرر من هو مناسب لك , وعليك أن تشجع فريقك بوضع أهداف ومعايير لتقييم الأداء واعطاهم بعض الحوافز



رجع

الـ 5 الحالات التجارية المعروفة التي يواجها القادة

الله يستر , مني عارف حقابل
ايش قدامي



الـ 5 الحالات التجارية المعروفة التي يواجها القادة

1. شركة ناشئة
2. شركة تقوم بنقلة نوعية
3. شركة تريد إعادة خططها الاستراتيجية
4. شركة تريد الحفاظ على النجاح
5. شركة متعثرة

الـ 90 يوم الأولى

الـ 5 الحالات التجارية المعروفة التي يواجها القادة

1 شركة ناشئة

في حال انشاء شركة جديدة أو مشروع جديد , يجب على القائد أن يجمع الإمكانيات والموارد المطلوبة للعمل على المشروع الجديد من مرحلة الصفر, طبعا هذه الموارد تتضمن الموارد المالية , التقنية والقوى العاملة

المرجع



http://buuklet.com/

الـــ 5 الحالات التجارية المعروفة التي يواجها القادة

2 شركة تقوم بنقلة نوعية

في هذه الحالة يجب على القائد اصلاح أو حل مشكلة في وحدة أو قسم معين , ومحور التركيز هو ارجاع العمل للحالة الطبيعية , وهذا الوضع يتطلب الكثير من الموارد والذي يعتبر ضروري جداً لذلك سوف يترتب على القائد اجراء قرارات صعبة



المرجع



http://buuklet.com/

الـ 5 الحالات التجارية المعروفة التي يواجها القادة

3 شركة تريد إعادة خططها الاستراتيجية

وهي مرحلة تتطلب قائداً جديداً لصنع التغيير وإلغاء جميع المنعطفات السابقة ووضع العمليات على الطريق الصحيحة , بالعربي نحتاج في هذه المرحلة من يبث الحياة في المنشأة بعد وفاتها ذهنياً وتشغيلياً



المرجع



http://buuklet.com/

الـ 5 الحالات التجارية المعروفة التي يواجها القادة

4 شركة تريد الحفاظ على النجاح

أكيد واضح من الاسم أن الشركة تريد التركيز على المحافظة على النجاح وعلى ثبات منتجاتها وصورتها الكبيرة , وفي هذه الحالة يجب على القائد ضمان استمرار تفوق الشركة والوصول الى مراحل أفضل وأكبر , لذلك قد يتطلب بذل بعض المبادرات للتطوير المستمر على كلاً من الموظفين والمنتجات



المرجع



http://buuklet.com/

الــ 5 الحالات التجارية المعروفة التي يواجها القادة

5 شركة متعثرة

تعتبر حالات التعثر من اصعب وأخطر الحالات التي تمـر بهـا الشركات , وهذا الوضـح يـتم الخـروج منـه عـن طريـق قائـد اسـتراتيجي مـالي تشـغيلي (وهـم قليلـون) لأنهـم باختصـار لديهم القدرة على التحليل السريع وإيجاد المخارج التي لـم يراها الاخرو



المرجع



http://buuklet.com/

وفي النهاية لا تنس

كقائد جديد يجب أن تحضر نفسك جيداً , وقم بتحضير خطة لكي تتعلم كل ما هو جديد عن وظيفتك الجديدة , وهذا ليس بالأمر السهل مثل ما أنت تتخيل , فالكثيرين م القادة والمديرين يفشلون بسبب لأنهم إما لم يستطيعوا من تطوير مهاراتهم أو لأنهم يكرروا الحيل القديمة في مواقعهم الجديدة



الـ 90 يوم الأولى

يشرفنا مروركم

@Fawaz_Nashar



إعداد
م. فواز محمد علي نشار
@Fawaz_Nashar